

Accompagnement individuel Intégrer et automatiser l'IA pour s'initier aux appels d'offres

Durée : 03h30 **Format** : Présentiel **Tarif** : Nous consulter

REF : C0526 – v09/26



Points forts : Une formation sur mesure individualisée qui permet d'identifier les usages pertinents de l'intelligence artificielle dans le cadre des appels d'offres, de sécuriser son utilisation au regard des enjeux juridiques et stratégiques, et de mettre en œuvre des outils et prompts adaptés à sa propre activité afin d'automatiser et d'optimiser certaines tâches de la veille à la réponse aux marchés.

Objectifs

Intégrer l'IA et automatiser les process pour gagner du temps dans ses recherches et ses questionnements sur les appels d'offres

Programme

- ▶ **Phase 1 : Point juridique IA**
 - Présentation du cadre juridique et réglementaire de l'IA
 - Identifier les risques de son utilisation : juridiques (RGPD, sources, propriété intellectuelle, secret commercial...) et stratégiques (mauvais cadrage, réponse non adapté, perte de temps et de valeur...)
- ▶ **Phase 2 : Application à l'entreprise**
 - Connaître l'entreprise pour alimenter l'IA
 - Définir et choisir ce que nous souhaitons automatiser afin que cela ait un sens : sourcing, compilations de données, lecture d'un DCE, synthétiser, présenter...
- Savoir mettre en œuvre un prompt clair et efficace afin d'optimiser les demandes
- Avoir une réflexion globale sur les différentes possibilités de l'IA à mettre en œuvre selon l'objectif : agent, prompting, requêtes simples, sources...
- ▶ **Phase 3 : Mise en application**
 - Exercices pratiques pour la mise en application des informations vues afin de s'assurer de la bonne compréhension et des bons réflexes

Démarche pédagogique

Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques

Formateur : Gestionnaire marchés et finances, formatrice experte des Marchés Publics. Formateur sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Ingénieurs d'affaires, responsables comptes clés, commerciaux et toute personne impliquée dans la réponse à un appel d'offres et/ou en contact avec les sélectionneurs.

Prérequis

Abonnement recommandé à une solution IA payante.

Modalités d'évaluation

Evaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

Accompagnement individuel Intégrer et automatiser l'IA pour s'initier aux appels d'offres

Durée : 03h30 **Format** : Présentiel **Tarif** : Nous consulter

REF : C0526 – v09/26

Accessibilité de la formation

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et disposent d'un ascenseur permettant l'accès à l'étage.

Pour toute question relative à l'accessibilité ou à l'aménagement de votre formation, vous pouvez contacter nos référents handicap : referenthandicap@ifa-rouen.fr

Indicateurs clés

153 personnes formées en Commerce, Relations clients en 2025

89 % Taux de satisfaction à chaud 2025

Dates de session

Nous consulter

Mises à jour le 20/08/2026



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr